

y mantener alguna versión de la teoría de la utilidad, pero se tendría que complementar con explicaciones teóricas adicionales específicamente humanas.

Esta conclusión es consistente con el “principio de la variación inversa de la extensión y la intensión” de Ernest Nagel (1961, 575). Este principio alega que hay una relación inversa entre la generalidad y el contenido informativo de una teoría. Aunque Nagel intentó dar algunas razones adicionales en favor de las teorías generales, su argumento también indica que se gana universalidad a costa de la capacidad para diferenciar y explicar concretos particulares. Este argumento, desarrollado posteriormente por Lars Udén (1992), tiene validez contra las pretensiones de algunos de los supuestos de la economía predominante. Aquí, el argumento no es que estos supuestos sean necesariamente erróneos sino que su valor explicativo se ve debilitado por su aplicabilidad potencialmente universal.

Enfáticamente, los supuestos universales tienen un lugar en toda ciencia. Pero una teoría universal, como la teoría de la relatividad de Einstein, no es de mucho provecho para predecir el clima de mañana. La meteorología requiere teorías orientadas hacia los fenómenos particulares de los sistemas del clima, aunque deben ser consistentes con las leyes de la física. La ciencia en conjunto es una combinación de teorías particulares y generales. La economía también requiere ambas. Una teoría general válida da unificación explicativa en un dominio de fenómenos comunes y todas las teorías subsidiarias deben ser consistentes. Sin embargo, un rasgo común a todas las teorías generales es que al abarcar una amplia gama de estructuras posibles omiten los rasgos claves que pertenecen a un conjunto particular de circunstancias. Dar demasiada importancia a la generalidad es arriesgar la capacidad para diferenciar y explicar concretos particulares. Este punto tiene mayor validez en las ciencias sociales debido a la diversidad histórica y geográfica de los fenómenos sociales involucrados¹¹.

CRÍTICA DÉBIL Y FALSA APROBACIÓN

Muchos críticos de la corriente económica predominante adoptan una línea de ataque muy diferente. En una crítica clásica y seminal, Terence Hutchison (1938, 27) argumentó que los postulados básicos de la “teoría pura” padecían necesariamente de una “total falta de contenido empírico”. Los economistas heterodoxos han hecho comentarios similares, antes y después. Por ejemplo, el economista

¹¹ Este problema se discute en extenso en Hodgson (2001). Ver también Potts (2000).

poskeynesiano Alfred Eichner (1983, 211) sostenía que los supuestos nucleares de la teoría económica predominante “aún tienen que ser validados empíricamente” y que no tienen “ninguna contraparte empírica en el mundo observable”. Sin embargo, el principal problema de estos supuestos no es su falta de contenido empírico sino el ser recipientes que se pueden llenar con cualquier contenido empírico. El problema de la teoría no es que carezca de validación empírica sino que cualquier hecho empírico imaginable acerca del comportamiento se puede ajustar a la teoría.

Así como algunos críticos de la teoría neoclásica pretenden erróneamente que sus postulados básicos se han falsado, algunos de sus exponentes sugieren engañosamente que han sido confirmados. Jack Hirshleifer (1985, 59) llegó incluso a escribir: “En últimas, debemos estar dispuestos a abandonar el paradigma de la racionalidad si no se ajusta a la evidencia sobre el comportamiento humano”. Pero esta aparente concesión a la confirmación empírica oculta de hecho un error metodológico. Hirshleifer no tiene por qué preocuparse, porque ninguna evidencia imaginable deja de “ajustarse” a alguna versión de la teoría. Hirshleifer y los críticos del paradigma de la racionalidad comparten el supuesto erróneo de que la evidencia puede en principio refutar la teoría. Los partidarios y los críticos de la teoría predominante perpetúan el mito de que es susceptible de comprobación empírica decisiva.

En consecuencia, la teoría predominante no es errónea porque sea empíricamente inexacta. No es irreal en el sentido de que no se ajusta a los datos. Cualquier dato se puede ajustar a ella. Por tanto, ningún dato puede refutar la teoría. No se la puede desalojar de su sitio apelando simplemente a la evidencia. La evidencia experimental puede llevarnos a buscar una teoría diferente y mejor, pero en principio no refuta la vieja versión basada en la utilidad y la elección racional.

Críticos de la corriente principal como Hutchison y Eichner basan su crítica en una visión empírica e insostenible de la ciencia que niega que los supuestos no falsables y “metafísicos” son esenciales para cualquier ciencia. De hecho, por las razones que se exponen más adelante, todas las ciencias dependen de algunas proposiciones que no se pueden probar en principio. Ninguna teoría puede estar integrada totalmente por elementos validados empíricamente. Se requieren conceptos previos para dar sentido a cualquier hecho. No todos estos conceptos previos se pueden “probar” empíricamente. En todo caso, cualquier “prueba” depende de conceptos o categorías previas. De modo que todas las ciencias deben inevitablemente hacer un ex-

tenso uso de algunos supuestos no comprobables. Esto es hoy ampliamente reconocido por los filósofos de la ciencia¹².

Vale la pena revisar algunas razones que sustentan esta conclusión. En cualquier investigación empírica, las entidades se reúnen en grupos: los actos de clasificación o taxonomía son inevitables. Por ello, toda investigación empírica involucra juicios previos de igualdad y diferencia. Al reunir las entidades en grupos discretos, la clasificación se debe referir a las cualidades comunes. Estas cualidades tienen cierta generalidad. Se debe suponer que se mantienen a través del espacio y del tiempo. Todo trabajo empírico depende entonces del principio de uniformidad de la naturaleza. Se tiene que suponer que una cualidad particular en un lugar del espacio y del tiempo es la misma cualidad en otro lugar del espacio y el tiempo. De otro modo no sería posible ninguna investigación empírica o predicción significativa. Esta suposición de la uniformidad de la naturaleza es un principio teórico general, si es que hay alguno. Aunque el trabajo empírico dependa de él, no se le puede demostrar ni refutar mediante los datos. Se debe suponer desde el principio. La idea de que los datos empíricos son suficientes para todo conocimiento se va a pique. El investigador empírico debe clasificar, y la clasificación depende del principio metafísico de la uniformidad de la naturaleza. Toda investigación empírica depende de los supuestos de identidad, continuidad y mensurabilidad. Estos supuestos no se pueden derivar de los datos empíricos. La idea de que todos los supuestos tienen que ser validados empíricamente es entonces incoherente.

Además, la explicación es uno de los principales objetivos de toda ciencia. La explicación debe indicar las relaciones de causa y efecto. Sin una presunción de causalidad, no puede haber ninguna explicación científica convincente de ningún fenómeno. Sin embargo, ninguna investigación empírica puede establecer por sí misma una relación causal. Los datos por sí solos no pueden mostrar las causas y efectos. Las correlaciones entre conjuntos de eventos no necesariamente son indicaciones de causas y efectos: la correlación no es causalidad. Las causas no se pueden “ver” ni medir en sí mismas. Desde que David Hume discutió este problema, los filósofos aceptan ampliamente que las relaciones causales no se pueden deducir de los datos. Por consiguiente, toda explicación científica involucra el supuesto de relaciones causales que no son evidentes en los datos empíricos: los datos empíricos por sí mismos no pueden proporcionar ex-

¹² Por ejemplo, ver la discusión de Caldwell (1982) sobre la crítica al positivismo y la explicación de Blaug (1992) sobre el papel de los supuestos del “núcleo duro” de Lakatos.

plicaciones causales. Una vez más, la ciencia siempre debe proceder con algunos supuestos –como el de causalidad– que no se pueden probar en principio.

Por esta razón la crítica de Hutchison-Eichner a la economía predominante se debilita gravemente. Su negación del papel esencial de los supuestos no falsables en cualquier teoría imposibilitaría sus propios esfuerzos de construcción teórica. En vista de que es imposible probar todos los supuestos, toda construcción teórica debería revelar los supuestos ocultos, que tienen el privilegio de estar más allá de la comprobación empírica. Por las razones mencionadas, toda teoría debe involucrar algunos supuestos no comprobables. De aquí que toda teoría construida sobre la pretensión de total comprobabilidad enfrenta una inconsistencia metodológica interna.

Sin embargo, esto no significa que “todo vale” y que es imposible toda crítica del núcleo de una teoría. Una de esas posibles críticas es la de que una teoría carece de conceptos teóricos adecuados para diferenciar, entender y explicar los datos. Puede carecer de una explicación adecuada de los mecanismos causales de un fenómeno específico. Uno de los problemas de los supuestos estándar de la racionalidad y la maximización de la utilidad esperada es la falta de contenido teórico y conceptual en lo que atañe a los mecanismos causales específicos involucrados en la psique humana y en la estructura de las instituciones económicas específicas del mundo real.

Repitamos: la evidencia empírica es valiosa e importante, pero no se puede usar para mostrar que la teoría es falsa. Consideremos algunos ejemplos. Estamos familiarizados con los esfuerzos para aplicar modelos de comportamiento racional, que maximiza la utilidad, a una amplia variedad de fenómenos, incluso más allá de la esfera del comercio y los mercados. Los modelos de comportamiento maximizador de la utilidad se han aplicado a la política, al matrimonio, la religión, el suicidio y muchas otras cosas. En los últimos 30 años se han criticado ampliamente esos esfuerzos. Muchos trataron de defender su disciplina o subdisciplina académica de la expansión, llamada “imperialismo económico”, de los modelos de elección racional. Sin embargo, la falla general para reconocer la infalsabilidad del comportamiento “racional” maximizador de la utilidad debilitó muchos de dichos contraargumentos. Estos apelaban a la evidencia: alegaban erróneamente que los modelos de elección racional no se ajustaban a los hechos. Por el contrario, los modelos de comportamiento maximizador de la utilidad siempre se pueden ajustar a los hechos. El esfuerzo por oponerse a las incursiones de la teoría de la elección racional pretendiendo lo contrario estaba condenado al fracaso. En este caso, las apelaciones a la evidencia no pueden triunfar.

En economía del desarrollo, por ejemplo, se debatió en los 70 si los campesinos eran o no “racionales”. Los críticos de esta idea apelaban a la “evidencia” del comportamiento “no racional”, sin entender que ninguna evidencia podía falsear estrictamente la teoría. Con sus oponentes debilitados por su propia posición teórica y sus errores metodológicos, los teóricos de la elección racional triunfaron en la argumentación (Popkin, 1979). Del mismo modo, las defensas débiles fueron evidentes en sociología y ciencia política, cuando los teóricos de la elección racional se apoderaron de éstas¹³. Una y otra vez se hicieron esfuerzos para oponerse a las incursiones de la utilidad y la elección racional basados en que sus supuestos no son “realistas”. Estas defensas contra la teoría de la elección racional son metodológicamente erróneas y en últimas están condenadas al fracaso.

La moraleja es que las pretensiones erróneas acerca de la comprobabilidad de la teoría de la elección racional llevaron a que sus oponentes la atacaran con argumentos débiles. Habría sido mucho más fructífero si ambas partes hubiesen aceptado que la teoría no es falsable y debatido entonces su valor explicativo en circunstancias específicas. Pero estas controversias se limitaron totalmente a las pretensiones y contrapretensiones acerca de la validación empírica. En ese nivel primitivo, el problema es simple: los supuestos de la teoría de la utilidad esperada no se pueden falsar.

RESPONDER A UNA TEORÍA CON OTRA TEORÍA

En la historia y la filosofía de la ciencia es un lugar común que las teorías no son desplazadas exclusivamente por la evidencia sino por una teoría rival aparentemente más poderosa y atractiva. La literatura reciente sobre economía experimental es un ejemplo oportuno. El debate sobre el impacto de la evidencia en los supuestos de la teoría de la decisión no revela una victoria sólida de una parte ni de la otra sino el comienzo de una búsqueda de otra teoría. Si esta búsqueda tiene éxito y se encuentra una teoría alternativa adecuada, su impacto será más decisivo que cualquier intento de refutar los modelos de maximización de la utilidad exclusivamente mediante la evidencia.

Esta búsqueda de una teoría alternativa es clara en las contribuciones de Graham Loomes (1998 y 1999), quien hace algunas afirmaciones importantes, dignas de un examen más detallado. Después de revisar alguna evidencia reciente, Loomes (1998, 485-486) dice que:

¹³ Una selección de la literatura pertinente, en favor y en contra de los modelos de elección racional, podría incluir: Baron y Hannan (1994), Coleman (1990), Coleman y Fararo (1990), Frank (1992), J. Friedman (1995), Green y Shapiro (1994), Hirsch et al. (1987), G. Miller (1997), Orchard y Stretton (1997), Udén (1996).

Lo que se pone en cuestión [...] es [...] el supuesto de que debemos modelar a los individuos como si se caracterizaran totalmente por un conjunto plenamente formado y altamente articulado de preferencias que se pueden aplicar y se aplican en forma consistente a cualquier problema de decisión. El compromiso de los economistas y teóricos de la decisión con este supuesto ha ocasionado [...] que supongan que las pautas sistemáticas de respuesta observadas en muchos entornos diferentes de decisión son la manifestación externa de una estructura de valores aún más sofisticada de lo que se pudiese imaginar. Por tanto, se ha despilfarrado una inmensa cantidad de tiempo, esfuerzo e ingeniosidad en la búsqueda de modelos que intentan reconciliar este supuesto con los datos. Pero si este supuesto fundamental es falso, la búsqueda está condenada al fracaso. Si la realidad es que muchas de las pautas de respuesta no son el reflejo de unas preferencias de este tipo sino el producto de reglas empíricas específicas a la estructura particular de la tarea de decisión entre manos, se requiere una agenda de investigación bastante diferente.

Loomes tiene cuidado para no excluir la posibilidad de que la teoría de la elección racional pueda en principio ajustarse a los datos. Pero, para él al menos, el efecto acumulativo de los datos lleva a cuestionar los supuestos del núcleo y a considerar la posibilidad de una agenda de investigación muy diferente. Loomes (1999, F37-F44) desarrolla este argumento aún más:

Al centrar la atención en axiomas particulares como la independencia y la transitividad, hemos descuidado un supuesto aún más fundamental, que la mayoría de los economistas parece dar por sentado, pero que es casi seguramente falso: a saber, que las personas enfrentan los problemas armados con un conjunto claro y razonablemente completo de preferencias y que toman todas las decisiones de acuerdo con esta estructura dada de preferencias. Pero creo que la realidad es muy diferente, y que la mayoría de las preferencias de las personas son generalmente imprecisas y en muchos aspectos incompletas, de modo que están obligadas a enfrentar las diferentes tareas de decisión de maneras bastante diferentes [...] En general, una lección importante que debemos sacar de la investigación experimental actual es que es un error fundamental y potencialmente grave modelar las preferencias y los procesos mentales de las personas como si fuesen una máquina calculadora única muy articulada y fácilmente accesible, y es ingenuo suponer que si tan solo pudiésemos construir un ambiente de laboratorio suficientemente puro (o preguntas de investigación suficientemente precisas) podríamos descubrir y analizar las leyes universales del movimiento que rigen el comportamiento social y económico humano.

Una característica notable de estas afirmaciones es la ausencia de toda pretensión de que la evidencia por sí sola puede ser decisiva en esta disputa. Aunque Loomes no hace ninguna referencia a la literatura metodológica, creo que ésta le da apoyo.

Es notable que en estos dos artículos recientes Loomes no desarrolle ninguna teoría alternativa del comportamiento humano ni se refiera a ningún precedente¹⁴. Sin embargo, después de una extensa

¹⁴ Loomes y Sugden (1982) son conocidos por el desarrollo de la "teoría del

revisión de la literatura sobre economía experimental señala las siguientes proposiciones cruciales:

Las personas no enfocan los problemas y las decisiones con un conjunto claro y completo de preferencias.

Los modelos universales del comportamiento humano no contemplan adecuadamente los rasgos específicos de los diferentes entornos de toma de decisiones.

Las respuestas de comportamiento “son en cambio el producto de reglas empíricas específicas a la estructura particular de la tarea de decisión entre manos”.

Comentemos brevemente la coincidencia de estas tres proposiciones con algunos escritos anteriores y modernos. De nuevo, Loomes no los menciona. Primero, existe un vínculo notable con algunas de las proposiciones planteadas por los pioneros de la psicología evolutiva moderna. En particular, Leda Cosmides y John Tooby (1994a; 1994b) y Henry Plotkin (1994) argumentaron que la mente está llena de circuitos funcionalmente específicos. Esto contrasta con lo que describen como el Modelo de la Ciencia Social Estándar, donde la mente contiene procesos cognoscitivos generales “independientes del contexto”, de “dominio general” o “de contexto-libre”, como el “razonamiento”, la “inducción” y “el aprendizaje”. Ellos muestran que esta visión abstracta y generalista de la mente es difícil de reconciliar con la biología evolutiva moderna¹⁵.

¿Dónde deja esto el largo debate acerca del supuesto de racionalidad de la economía?¹⁶ Sus defensores pueden salir de todo esto opinando que ha sobrevivido intacta a toda crítica. En cierto sentido así es. No ha sido falseada por los experimentos ni por la evidencia. La

remordimiento” como alternativa a la teoría de la utilidad esperada, a la que propusieron como rival de la “teoría prospectiva” de Kahneman y Tversky (1979). Sin embargo, Starmer (1999a) pretende que la teoría del remordimiento también es cuestionada por los resultados experimentales.

¹⁵ Estos psicólogos evolutivos reconocen algunos precedentes de esta concepción, particularmente en la obra de William James y William McDougall. Estos escritores expusieron hace cien años una teoría de la mente concebida como una colección de “facultades” o “instintos” específicos a un dominio que dirigían el aprendizaje, el razonamiento y la acción. Igual que los psicólogos evolutivos modernos, James y McDougall coincidirían con las tres proposiciones propuestas por Loomes. Las contribuciones de James y McDougall fueron dejadas de lado con el ascenso de la psicología conductista después de la Primera Guerra Mundial (Degler, 1991; Lewin, 1996).

¹⁶ Sugden (1991) revisó algunos debates en filosofía y otros campos, y completó provechosamente la revisión anterior de Boland (1981). Guala (2000) documenta el extenso debate acerca de los axiomas de racionalidad desde los años 50.

pregunta real, sin embargo, es si los postulados de racionalidad dicen lo suficiente acerca del funcionamiento de la mente humana en contextos sociales específicos para dar explicaciones significativas de la elección y el comportamiento humanos.

Si esta pregunta se responde en forma negativa, como indican algunos experimentadores, se debe comenzar la búsqueda de una nueva teoría. Tenemos las palabras de dos premios Nobel, nada menos que Gary Becker y Kenneth Arrow, para estimular y orientar esa tentativa. Becker (1962) demostró hace tiempo que un modo de comportamiento “irracional”, en el que los agentes se rigen por el hábito y la inercia, es igualmente capaz de predecir la curva de demanda estándar inclinada hacia abajo y la actividad de búsqueda de beneficios de las empresas. Becker (1962, 4) dijo que:

Las curvas de demanda del mercado con pendiente negativa no son tanto el resultado del comportamiento racional per se como de un principio general que también incluye una amplia gama de comportamiento irracional. Por consiguiente, se puede decir que los hogares se comportan no sólo “como si” fueran racionales sino también “como si” fueran irracionales: la principal pieza de evidencia empírica que justifica la primera afirmación puede justificar igualmente bien la segunda.

De igual modo, el criterio supremo de “exactitud de las predicciones” de Friedman (1953) para seleccionar las teorías no da una victoria total a la elección racional. Siguiendo a Becker, Arrow (1986, S386) argumentó que:

En lo que atañe al comportamiento individual, cualquier teoría coherente de las reacciones a los estímulos apropiados en un contexto económico (los precios en el caso más simple) puede en principio llevar a una teoría de la economía. En el caso de la demanda del consumidor, se debe satisfacer la restricción de presupuesto, pero se pueden idear fácilmente muchas teorías bastante diferentes de la de la maximización de la utilidad. Por ejemplo, la formación de hábitos se puede convertir en una teoría; ante un cambio dado de la relación precio-ingreso elija el paquete que satisface la restricción de presupuesto que requiere el menor cambio (en algún sentido definido convenientemente) del paquete de consumo anterior. Aunque en esta teoría hay optimización, es diferente de la maximización de la utilidad; por ejemplo, si los precios y el ingreso retornan a sus niveles iniciales después de varias modificaciones, el paquete final que se compra no es igual al inicial [...] No sólo es posible idear modelos completos de la economía basados en hipótesis distintas de la racionalidad sino que de hecho casi toda teoría práctica de la macroeconomía se basa parcialmente en ellas.

Estos dos importantes teóricos indican la posibilidad de un enfoque alternativo basado en los hábitos. Un apoyo adicional a este programa de investigación proviene del trabajo experimental reciente y de otros trabajos en psicología, que muestran que las personas suelen ser

más sensibles a los cambios de las variables económicas que a sus niveles absolutos. Como argumenta Matthew Rabin (1998, 13) después de revisar algunas de las implicaciones de la psicología para la economía: “La comprensión de que las personas suelen ser más sensibles a los cambios que a los niveles absolutos indica que en el análisis de la utilidad debemos incorporar factores tales como los niveles habituales de consumo”.

En vez de tratar de refutar o confirmar la teoría de la utilidad esperada, sería más provechoso que la economía experimental explorara los aspectos del comportamiento humano que dependen del contexto y que son guiados por los hábitos. En vez de tratar de confirmar o refutar modelos potencialmente universales, la economía experimental puede ayudar a inspirar e informar teorías alternativas y más específicas del comportamiento humano. La economía experimental puede cumplir un papel en la exploración de un conjunto restrictivo de supuestos del comportamiento si se libera del extenso debate acerca de si han falsado o no los modelos estándar de maximización de la utilidad.

Si el resultado es un reavivamiento de un modelo basado en los hábitos, tendrá resonancias con el “viejo” institucionalismo norteamericano de Thorstein Veblen, John Commons y Wesley Mitchell. Veblen en particular tuvo una fuerte influencia de la psicología de James y McDougall, hoy rehabilitada por la moderna psicología evolutiva. En últimas, y por diversas razones, los institucionalistas fracasaron en la tarea de construir un marco teórico sistemático. Pero los argumentos de Loomes y otros sugieren que, sin descartar a otros, pueden ser fuentes de inspiración¹⁷.

CONCLUSIONES

En este artículo se ha argumentado que la metodología puede dar ideas provechosas acerca de las pretensiones de la economía experimental y evaluar los límites de los métodos experimentales. Además, la metodología proporciona indicadores útiles sobre la dirección general de la futura investigación experimental.

El argumento principal es que la evidencia de los experimentos en economía no puede, en principio, falsar el supuesto de comportamiento racional basado en la maximización de la utilidad esperada. Pero esto no da ninguna garantía definitiva a sus defensores porque el postulado de racionalidad es efectivamente debilitado por no ser

¹⁷ Desarrollo este argumento en Hodgson (1998). En Hodgson (1999) se exponen algunas razones del fracaso inicial de la economía institucional.

falsable y por su estatus potencialmente universal. Debilitado por la estrechez de su aplicación, poco puede decirnos de lo específico de la psicología humana o de los entornos particulares de toma de decisiones. Esto no significa que se puedan y deban abandonar los principios generales sino que son guías para las teorías particularistas de un poder explicativo potencialmente mayor.

El debate dentro de la economía experimental seguirá empantanado si ambas partes continúan creyendo que los experimentos por sí mismos pueden proporcionar un medio para resolver este problema. Una vez se acepte el postulado de no falsabilidad de la racionalidad y que todas las teorías dependen de proposiciones no comprobables, se debe entablar un debate metodológico y teórico acerca de los supuestos más convenientes. Este debate debería abordar los criterios metodológicos de selección de teorías y la capacidad de una teoría seleccionada para explicar los fenómenos reales con base en la identificación de sus mecanismos causales.

Sólo de esta manera se pueden resolver los dilemas referentes al rechazo o mantenimiento de los postulados de racionalidad. Aunque es importante, la evidencia experimental por sí misma no puede decidir este asunto particular.

No obstante, la economía experimental puede cumplir un papel vital diferenciando los diversos supuestos de comportamiento específicos al contexto. La teoría económica hoy está plagada de fenómenos tales como los equilibrios múltiples: los supuestos de racionalidad son demasiado generales para ofrecer una solución única. Por ello, desde este punto de vista la economía experimental se puede usar para ayudar a establecer un conjunto de supuestos de comportamiento más estrechos que produzcan resultados específicos. Comentarios similares son válidos para las líneas de investigación alternativas. Sería provechoso, por ejemplo, examinar la sensibilidad de los sujetos a los cambios, y no a los valores absolutos, de los parámetros económicos. Los experimentos que disciernen la cantidad de inercia o de persistencia habitual en la toma de decisiones también pueden tener algún valor. Y así sucesivamente. El papel de la economía experimental no puede ser el de decidir acerca de supuestos que no son falsables y son potencialmente universales. Tiene que limitarse a un dominio no universal de posibilidades de comportamiento.

Durante gran parte del siglo xx, los postulados de la maximización de la utilidad esperada se extendieron a un número cada vez mayor de situaciones de toma de decisiones. Yendo más allá del mundo de los negocios y el comercio, se extendieron a la familia humana y aun a los organismos no humanos. Sin embargo, cuando el “imperialismo

económico” logró la victoria tropezó con dos desafíos. El primero fue la economía experimental. Aunque los resultados de algunos experimentos llevaron a que algunos economistas cuestionaran los axiomas estándar, el desafío no ha sido decisivo. Aquí se argumenta que no puede serlo debido a la imposibilidad metodológica de un conjunto decisivo de experimentos apropiados para este caso.

Al mismo tiempo, “el imperialismo económico” tropezó con otro desafío más sutil. Éste se basa en la creciente comprensión de que los axiomas de la teoría de la utilidad esperada se aplican a un conjunto de circunstancias tan amplio que por sí solos son poco útiles. El examen detallado de los enunciados predictivos particulares muestra que dependen de supuestos auxiliares, además de los axiomas del núcleo, para llegar a resultados específicos¹⁸. Como observa Mark Blaug (1992, 232): “la hipótesis de racionalidad es en sí misma bastante débil. Para que arroje implicaciones interesantes, necesitamos añadir supuestos auxiliares”. Por consiguiente, el problema no es que los supuestos de racionalidad sean necesariamente falsos sino que tienen un valor explicativo muy limitado en sí mismos.

Si estas observaciones se toman con seriedad, el debate teórico se debe desplazar a la elección y adecuación de los demás supuestos posibles. Se requiere trabajo teórico y metodológico para limitar la elección de supuestos adicionales que aumenten su valor explicativo general. La economía experimental también puede cumplir aquí un papel importante, guiando e informando esta discusión teórica y metodológica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ackerman, Robert. 1976. *The Philosophy of Karl Popper*, Amherst, MA, University of Massachusetts Press.
- Arrow, Kenneth J. 1986. “Rationality of Self and Others in an Economic System”, *Journal of Business* 59, 4.2, octubre, pp. S385-S399. Reimpreso en Hogarth, Robin M. y Melvin W. Reder, eds., 1987. *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*, Chicago, University of Chicago Press.
- Baron, James N. y Michael T. Hannan. 1994. “The Impact of Economics on Contemporary Sociology”, *Journal of Economic Literature* 32, 3, septiembre, pp. 1111-1146.
- Becker, Gary S. 1962. “Irrational Behavior and Economic Theory”, *Journal of Political Economy* 70, 1, febrero, pp. 1-13.
- Becker, Gary S. 1991. *A Treatise on the Family*, 2.^a ed., Cambridge, MA, Harvard University Press.

¹⁸ Cabe señalar, en particular, que todas las “predicciones” pretendidas por Becker (1996) dependen de supuestos adicionales a sus axiomas nucleares de maximización, equilibrio y preferencias dadas. Ver Shaper (2000).

- Binmore, Kenneth. 1999. "Why Experiment in Economics?", *Economic Journal* 109, 2, febrero, pp. F16-24.
- Blaug, Mark. 1992. *The Methodology of Economics: Or How Economists Explain*, 2.^a ed., Cambridge, Cambridge University Press.
- Boland, Lawrence A. 1981. "On the Futility of Criticizing the Neoclassical Maximization Hypothesis", *American Economic Review* 71, 5, diciembre, pp. 1031-1036. Reimpreso en Caldwell, Bruce J., ed., 1984. *Appraisal and Criticism In Economics: A Book of Readings*, Boston, Allen and Unwin; y en Boland, Lawrence A. 1996. *Critical Economic Methodology: A Personal Odyssey*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Caldwell, Bruce J. 1982. *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, Londres, Allen and Unwin.
- Caldwell, Bruce J. 1983. "The Neoclassical Maximization Hypothesis: Comment", *American Economic Review* 73, 4, septiembre, pp. 824-827. Reimpreso en Caldwell, Bruce J., ed., 1984. *Appraisal and Criticism In Economics: A Book of Readings*, Boston, Allen and Unwin.
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Coleman, James S. y Thomas Fararo, eds. 1990. *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*, Newbury Park, Sage.
- Cosmides, Leda y John Tooby. 1994a. "Beyond Intuition and Instinct Blindness: Towards an Evolutionary Rigorous Cognitive Science", *Cognition* 50, 1-3, abril a junio, pp. 41-77.
- Cosmides, Leda y John Tooby. 1994b. "Better than Rational: Evolutionary Psychology and the Invisible Hand", *American Economic Review* (Papers and Proceedings) 84, 2, mayo, pp. 327-332.
- Cross, Rod. 1982. "The Duhem-Quine Thesis, Lakatos and the Appraisal of Theories in Macroeconomics", *Economic Journal* 92, 2, junio, pp. 320-340.
- Cubitt, Robin P.; Christopher Starmer y Robert Sugden. 2001. "Discovered Preferences and the Experimental Evidence of Violations of Expected Utility", *Journal of Economic Methodology* 8, 3, noviembre, pp. 385-414.
- Degler, Carl N. 1991. *In Search of Human Nature: The Decline and Revival of Darwinism in American Social Thought*, Oxford y Nueva York, Oxford University Press.
- Eichner, Alfred S., ed. 1983. *Why Economics is Not Yet a Science*, Armonk, NY, Sharpe.
- Frank, Robert H. 1992. "Melding Sociology and Economics: James Coleman's Foundations of Social Theory", *Journal of Economic Literature* 30, 1, marzo, pp. 147-170.
- Frey, Bruno S. y Reiner Eichenberger. 1989. "Should Social Scientists Care About Choice Anomalies?", *Rationality and Society* 1, 1, julio, pp. 101-122.
- Friedman, Jeffrey, ed., 1995. *The Rational Choice Controversy: Economic Models of Politics Reconsidered*, New Haven, Yale University Press.
- Friedman, Milton. 1953. "The Methodology of Positive Economics", M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 3-43.

- Guala, Francesco. 2000. "The Logic of Normative Falsification: Rationality and Experiments in Decision Theory", *Journal of Economic Methodology* 7, 1, marzo, pp. 59-93.
- Green, Donald e Ian Shapiro. 1994. *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*, New Haven, CT, Yale University Press.
- Harding, S. G., ed. 1976. Can Theories be Refuted?, *Essays on the Duhem-Quine Thesis*, Dordrecht, Reidel.
- Harrison, Glenn W. 1989. "Theory and Misbehavior of First-Price Auctions", *American Economic Review* 79, 4, septiembre, pp. 749-762.
- Hausman, Daniel M. 1992. *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.
- Hirsch, Paul M.; Michaels Stuart y Ray Friedman, 1987. "Dirty Hands' Versus 'Clean Models': Is Sociology in Danger of Being Seduced by Economics?", *Theory and Society* 16, 3, mayo, pp. 317-336.
- Hirshleifer, Jack. 1985. "The Expanding Domain of Economics", *American Economic Review* 75, 6, diciembre, pp. 53-68.
- Hodgson, Geoffrey M. 1994. "Optimisation and Evolution: Winter's Critique of Friedman Revisited", *Cambridge Journal of Economics* 18, 4, agosto, pp. 413-430. Reimpreso en Hodgson, Geoffrey M., ed. 1998. *The Foundations of Evolutionary Economics: 1890-1973*, Cheltenham, Edward Elgar; y en Hodgson, Geoffrey M. 1999. *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Hodgson, Geoffrey M. 1998. "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature* 36, 1, marzo, pp. 166-192.
- Hodgson, Geoffrey M. 1999. *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Hodgson, Geoffrey M. 2001. *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Hutchison, Terence W. 1938. *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*, Londres, Macmillan.
- Kagel, John H.; Raymond C. Battalio; Howard Rachlin y Leonard Green. 1981. "Demand Curves for Animal Consumers", *Quarterly Journal of Economics* 96, 1, pp. 1-16.
- Kagel, John H.; Raymond C. Battalio y Leonard Green. 1995. *Economic Choice Theory: An Experimental Analysis of Animal Behaviour*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.
- Kagel, John H. y Alvin E. Roth, eds. 1995. *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton, Princeton University Press.
- Kahneman, Daniel y Amos Tversky. 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica* 47, pp. 263-291.
- Lane, Robert E. 1995. "What Rational Choice Explains", *Critical Review* 9, 1-2, primavera, pp. 107-126.
- Lewin, Shira B. 1996. "Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day From the Early Twentieth Century", *Journal of Economic Literature* 34, 3, septiembre, pp. 1293-1323.
- Loomes, Graham. 1998. "Probabilities Vs. Money: A Test of Some Fundamental Assumptions About Rational Decision Making", *Economic Journal* 108, 1, marzo, pp. 477-489.

- Loomes, Graham. 1999. "Some Lessons from Past Experiments and Some Challenges for the Future", *Economic Journal* 109, 2, febrero, pp. F35-45.
- Loomes, Graham y Robert Sugden. 1982. "Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty", *Economic Journal* 92, 4, diciembre, pp. 805-824.
- Machina, Mark J. 1989. "Dynamic Consistency and Non-Expected Utility Models of Choice Under Uncertainty", *Journal of Economic Literature* 27, 4, diciembre, pp. 1622-1668.
- Miller, Gary J. 1997. "The Impact of Economics on Contemporary Political Science", *Journal of Economic Literature* 35, 3, septiembre, pp. 1173-1204.
- Nagel, Ernest. 1961. *The Structure of Science*, Londres e Indianápolis, Routledge y Hackett Publishing.
- Orchard, Lionel y Hugh Stretton. 1997. "Public Choice", *Cambridge Journal of Economics* 21, 3, mayo, pp. 409-430.
- Plotkin, Henry C. 1994. *Darwin Machines and the Nature of Knowledge: Concerning Adaptations, Instinct and the Evolution of Intelligence*, Harmondsworth, Penguin.
- Popkin, Samuel L. 1979. *The Rational Peasant*, Berkeley, University of California Press.
- Potts, Jason. 2000. *The New Evolutionary Microeconomics: Complexity, Competence and Adaptive Behaviour*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Rabin, Matthew. 1998. "Psychology and Economics", *Journal of Economic Literature* 36, 1, marzo, pp. 11-46.
- Shaper, Colin F. 2000. "Preferences, Choice and Explanation: 'The Economic Approach' -A Case Study", PhD Thesis, University of Cambridge.
- Siakantaris, Nikos. 2000. "Experimental Economics Under the Microscope", *Cambridge Journal of Economics* 24, 3, mayo, pp.267-281.
- Simon, Herbert A. 1957. *Models of Man: Social and Rational. Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*, Nueva York, Wiley.
- Slovic, Paul y Sarah Lichtenstein. 1983. "Preference Reversals: A Broader Perspective", *American Economic Review* 73, 4, septiembre, pp. 596-605.
- Smith, Vernon L. 1982. "Microeconomic Systems as an Experimental Science", *American Economic Review* 72, 5, diciembre, pp. 923-955.
- Starmer, Christopher. 1999a. "Experimental Economics: Hard Science or Wasteful Tinkering?", *Economic Journal* 109, 2, febrero, pp. F5-F15.
- Starmer, Christopher. 1999b. "Experiments in Economics: Should We Trust the Dismal Scientists in White Coats?", *Journal of Economic Methodology* 6, 1, marzo, pp. 1-30.
- Sugden, Robert. 1991. "Rational Choice: A Survey of Contributions from Economics and Philosophy", *Economic Journal* 101, 4, julio, pp. 751-785.
- Tammi, Timo. 1999. "Incentives and Preference Reversals: Escape Moves and Community Decisions in Experimental Economics", *Journal of Economic Methodology* 6, 3, noviembre, pp. 351-380.

- Tullock, Gordon. 1994. *The Economics of Non-Human Societies*, Tucson, Arizona, Pallas Press.
- Udén, Lars. 1992. "The Limits of Economic Imperialism", Ulf Himmelstrand, ed., *Interfaces in Economic and Social Analysis*, Londres, Routledge, pp. 239-280.
- Udén, Lars. 1996. *The Limits of Public Choice: A Sociological Critique of the Economic Theory of Politics*, Londres, Routledge.
- Winter, Sidney G. Jr. 1964. "Economic 'Natural Selection' and the Theory of the Firm", *Yale Economic Essays* 4, 1, pp. 225-272. Reimpreso en Hodgson, Geoffrey M., ed. 1998. "The Foundations of Evolutionary Economics: 1890-1973", *International Library of Critical Writings in Economics*, Cheltenham, Edward Elgar.